

## **BAB V**

### **KESIMPULAN & SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Dari uraian-uraian dan penjelasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya mengenai Analisis Strategi Pemasaran untuk meningkatkan Penjualan Produk Kain Songket pada Fikri Koleksi Palembang, maka dapat ditarik kesimpulan mengenai Analisis Strategi Pemasaran yang digunakan oleh Fikri Koleksi Palembang dilihat berdasarkan elemen-elemen strategi pemasaran yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, saluran distribusi, komunikasi pemasaran(promosi). Semua elemen-elemen strategi pemasaran sudah diterapkan oleh Fikri Koleksi, namun disetiap elemen-elemen strategi pemasaran memiliki kendala yang membuat elemen-elemen yang diterapkan tidak berjalan dengan efektif. Berikut kesimpulan dari setiap elemen-elemen strategi pemasaran:

a. Pemilihan pasar

Pemilihan pasar yang diterapkan Fikri Koleksi adalah kepada masyarakat menengah keatas. Fikri memilih masyarakat menengah keatas karena harga Kain Songket yang tergolong mahal tersebut membuat tidak semua kalangan dapat membeli Kain Songket di Fikri Koleksi Palembang.

b. Perencanaan Produk

Perencanaan produk yang dilakukan oleh Fikri Koleksi sama seperti pengrajin lainnya yaitu menjual beberapa motif Kain Songket seperti Lepus, Bunga Cina, Limar, dan Cantik Manis. Dari kelima motif tersebut Fikri Koleksi tidak melakukan pengembangan atau inovasi terbaru dikarenakan Fikri Koleksi hanya mengikuti motif-motif yang sudah ada dari kerajaan Sriwijaya, sehingga Fikri Koleksi hanya melakukan pembuatan kembali kepada motif-motif Kain Songket tersebut yang sama pada motif sebelumnya.

c. Penetapan Harga

Dalam penetapan harga, Fikri Koleksi memiliki bermacam-macam harga dan kualitas yang di tawarkan. Semakin baik kualitas yang ditawarkan maka akan semakin tinggi harga Kain Songket tersebut. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp 1,5-75 juta, penentuan harga dilihat dari beberapa kriteria mulai dari motif, bahan baku yang dipakai, waktu pengerjaan dan kerapihan Kain Songket.

d. Saluran Distribusi

Dalam penetapan saluran distribusi, Fikri Koleksi memproduksi Kain Songket tersebut dan langsung menjual tanpa mengandalkan pihak kedua maupun *reseller*.

e. Komunikasi Pemasaran(promosi)

Dalam penetapan komunikasi pemasaran, Fikri Koleksi mengikuti pameran/*event* sebagai kegiatan promosi. Pameran/*event* yang diikuti oleh Fikri Koleksi berada di Palembang maupun di luar Kota Palembang.

## 5.2 Saran

Untuk perkembangan lebih lanjut maka penulis memberikan masukan dan saran yang berguna dalam membantu Fikri Koleksi dalam menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan Kain Songket, sebagai berikut:

a. Pemilihan Pasar

Sesuai dengan yang sudah dipaparkan, dalam melakukan pemilihan pasar Fikri Koleksi yaitu memilih kalangan menengah keatas. Dikarenakan produk Kain Songket yang dijual adalah asli hasil tenunan para pengrajin, maka harga Kain Songket tersebut tergolong mahal. Seharusnya agar dapat meningkatkan penjualan Fikri Koleksi tidak hanya menjual produk Kain Songket tenun saja akan tetapi Fikri Koleksi menyediakan produk Kain Songket yang

dibuat oleh mesin, sehingga tidak hanya kalangan menengah ke atas saja yang dapat membeli Kain Songket di Fikri Koleksi Palembang.

b. Perencanaan Produk

Untuk dapat meningkatkan penjualan dalam perencanaan produk Fikri Koleksi sebaiknya melakukan inovasi dan pengembangan terhadap motif Kain Songket sehingga dapat menarik konsumen untuk membelinya, selain itu juga menyediakan lebih banyak lagi produk yang berhubungan dengan Kain Songket. Produk yang dimaksud adalah baju, celana, sandal dan aksesoris yang berhubungan dengan Kain Songket. Selain itu Fikri Koleksi seharusnya menyediakan Kain Songket mesin, tetapi bukan hanya Kain Songket mesin saja namun Fikri Koleksi juga harus dapat menyediakan jasa variasi Kain Songket mesin.

c. Penetapan Harga

Upaya penetapan harga berhubungan dengan pemilihan pasar yaitu dengan menjual produk Kain Songket yang dibuat oleh mesin. Harga Kain Songket mesin dan Kain Songket tenun berbeda jauh dengan harga Kain Songket mesin yaitu Rp 50-100/meter, sedangkan harga Kain Songket tenun yaitu Rp 1,5-3-5 juta yang dimana harga setiap motif berbeda-beda. Sehingga dengan tersedianya Kain Songket mesin maka kalangan menengah kebawah dapat melakukan pembelian Kain Songket di Fikri Koleksi Palembang. Selain itu dengan adanya jasa renovasi yang dapat dilakukan akan dapat membantu meningkatkan penjualan serta pendapatan Fikri Koleksi.

d. Saluran Distribusi

Sebaiknya Fikri Koleksi dapat menerapkan beberapa saluran distribusi, seperti dengan mengandalkan pihak kedua/*reseller*.

Dengan mengandalkan pihak kedua/*reseller* kemungkinan besar dapat membantu meningkatkan penjualan Fikri Koleksi. Ada baiknya pihak kedua/*reseller* bukan hanya berada di Palembang saja, akan tetapi tersebar di beberapa kota yang memiliki daya beli tinggi seperti Jakarta, Surabaya dan Medan.

e. Saluran Pemasaran(promosi)

Seharusnya Fikri Koleksi dapat melakukan kegiatan promosi yang lebih lagi. Bukan hanya mengandalkan promosi melalui kegiatan pameran/*event* tersebut harus mengeluarkan biaya yang cukup besar. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan mengandalkan sosial media untuk melakukan periklanan, seperti Facebook, Instagram, Shopee dan Lazada. Biaya yang dikeluarkan untuk melakukan promosi menggunakan sosial yang sangat terjangkau dibandingkan mengikuti kegiatan pameran/*event* media, kemungkinan besar akan terjadi peningkatan dalam penjualan Kain Songket.